



КАК ПРОДВИГАТЬ РЕГИОНЫ В КИТАЙ



Многие российские регионы заинтересованы в сотрудничестве с Китаем: китайские бизнесмены и китайские инвесторы представляют собой, как источник финансирования, так и источник новых продуктов и услуг, которые будут интересны на региональном рынке. В этой заметки я расскажу про некоторые ключевые особенности организации бизнеса с Китаем, с точки зрения развития сотрудничества с различными регионами России.

Намерения представителей российских и китайских сторон максимально просты и понятны: объединить общие ресурсы и технологии для производства качественной и конкурентоспособной продукции.

Разумеется, российская сторона будет ждать активного участия китайских бизнесменов и инвесторов из Китая в развитии промышленного комплекса, но все не так просто, как звучит в различных соглашениях и меморандумах, которые заключаются десятками на многих деловых мероприятиях.

Бизнес с Китаем, предпосылки сотрудничества для регионов

1. Преодолеть спад в экономики, через привлечение новых источников финансирования, а именно **инвестиций из Китая**.



2. Найти новые рынки сбыта для продукции региональных компаний, в данном случае **экспорт товаров в Китай**.
3. Обмен и совместная разработка перспективных технологий.

Переговоры с китайскими бизнесменами в регионах

Я надеюсь, руководители российских компаний и руководство регионов, в лице губернаторов и министров, прекрасно понимает специфику ведения переговоров с китайскими бизнесменами и инвесторами. А если не понимает? — то проблемы в реализации совместных с Китаем проекта уже начались, только они еще не видимы.

Переговоры с партнерами из Азии имеют свою специфику, об этом я подробно рассказываю на своих [семинарах по бизнесу с Китаем](#) и кстати в статье: [Переговоры с азиатскими партнёрами — Бизнес с Китаем](#), а кроме этого существует довольно много нюансов, которые могут привести к неудачам: *любые, казалось бы на первый взгляд, успешные переговоры с представителями китайского бизнес сообщества в дальнейшем могут оказаться просто тратой времени.*

Разумеется мы знаем, что представители китайский компаний ведут переговоры довольно долго, как говорится, в Китае: *Переговоры это путь извечной хитрости и мудрости*, поэтому требуется и терпение, и выдержка и умение посмотреть на бизнес с Китаем со стороны, оценив конкретные ситуации.

А если посмотреть на ситуацию со стороны, всё может оказаться далеко не так хорошо, как кажется, прочтите мою статью: [Правила бизнеса с Китаем на примере Европы](#) и Вы увидите отражение многих ключевых вопросов, про



которые региональные чиновники даже не думали, когда собирались привлекать инвестиции из Китая.

Регионы и партнеры из Китая

Конечно, мы все знаем, что в настоящее время отношения с Китаем переходят на новый уровень и многие региональные проекты взаимодействия с китайскими партнерами имеют федеральное значение, так как в большинстве случаев китайских инвесторов интересуют крупные инфраструктурные проекты, что вовсе не отменяет понимание правил ведения переговоров с китайскими бизнесменами для российских чиновников.

Чем определен интерес китайских инвесторов?

В первую очередь, китайские инвесторы и китайские бизнесмены, это прагматичные люди, ориентирующие на получение выгоды для своей страны, а следовательно все проекты будут связаны с продвижением интересов китайского бизнеса по территории России и обеспечения работы китайских компаний на территории России.

Небольшие совместные проекты с китайскими бизнесменами, могут носить лишь ознакомительный характер и быть предназначены для выявления особенностей коммуникации в различных регионах.

Реализация проектов с китайскими бизнесменами

Конечно, любой регион может похвастаться, своими показателями бизнеса с Китаем. Сказать, что реализуются около двух или трех десятков различных проектов, но это в теории, на практике проектов может оказаться на порядок меньше и половина из них будет находиться в замороженном виде.



Я сомневаюсь, что какой-либо регион сможет точно озвучить долю китайских инвестиций в работающие проекты и обозначить четкие планы на будущее и причина скрыта в самом подходе китайских инвесторов к ведению проекта. Каких? — тема отдельной консультации по инвестициям из Китая.

Перспектива работы в регионах для китайских компаний

Россия является не только рынком сбыта для продукции из Китая, но и возможностью заимствовать и развивать многие высокотехнологичные проекты. А в искусстве заимствования Китай преуспел и обогнал весь мир, я думаю в этом согласен каждый менеджер в мире.

Я не стал бы делать акцент на рынок сбыта китайской продукции в России, так как внутренний рынок Китая в разы превосходит весь потенциал российского рынка, а обратил бы внимание на вопросы экспорта в Китай, как товаров, так и технологий — именно данный вопрос, на мой взгляд интересует китайских бизнесменов и разумеется крупные инфраструктурные проекты, но это уже совершенно не региональный уровень принятия решения.

Актуальные статьи по бизнесу с Китаем:

- [Как продвигать регионы в Китай](#)
- [Переговоры с азиатскими партнёрами — Бизнес с Китаем](#)
- [Правила бизнеса с Китаем на примере Европы](#)
- [Поставка муки в Китай — бизнес с Китаем](#)
- [Стратегии бизнеса на примере взаимодействия с китайскими партнерами](#)
- [Бизнес с Китаем: Продукты питания для Китая](#)
- [Азиатская модель культуры делового общения](#)



- [Выставка моды в Гонконге](#)
- [Продвижение российской продукции на Aliexpress](#)
- [Почему китайцы не будут возрождать Saab](#)